

COMMENT BIEN CHOISIR SON DAF ?

DAF EN CDI OU À TEMPS PARTAGÉ

EXPÉRIENCE

SECTEUR

INTRODUCTION

Depuis quelques années, nous observons une transformation profonde du rôle du Directeur Administratif et Financier (DAF). Il ne se limite plus à produire des reportings ou à clôturer des comptes. Le DAF est devenu un véritable copilote stratégique, au cœur des décisions structurantes de l'entreprise.

Mais face à cette évolution, une question revient de plus en plus souvent chez les dirigeants que nous accompagnons : **“quel est le bon format pour intégrer cette fonction dans l'entreprise ? Faut-il opter pour un DAF en CDI, intégré à 100 % à l'équipe ? Ou bien choisir un DAF à temps partagé, plus souple, plus agile, mais tout aussi stratégique ?”**

Ce livre blanc est né de cette interrogation. Pas uniquement pour y apporter une réponse binaire, mais pour partager avec vous notre regard, notre expérience terrain et les critères concrets qui doivent guider ce choix, selon la taille de votre entreprise, son rythme de croissance, son niveau de maturité financière ou encore ses ambitions à court et moyen termes.

Nous sommes convaincus qu'il n'existe pas de modèle unique. Ce qui compte, c'est d'avoir le bon DAF, au bon moment, avec le bon niveau d'implication. Dans un contexte économique imprévisible où la réactivité et la maîtrise des indicateurs sont plus que jamais essentielles, cette fonction devient un levier de compétitivité. Encore faut-il savoir la calibrer avec justesse.

Ce guide a pour ambition de vous y aider. Pour que chaque dirigeant puisse faire un choix éclairé et surtout, se concentrer sur ce qu'il fait de mieux : développer son entreprise.

MEHDI SAOUD ET BENEDICTE CIOTTI

Co-fondateurs  STARTDAF



QUI SOMMES-NOUS ?

startDAF, c'est aujourd'hui une équipe de 10 DAF à temps partagé multi-casquettes au service des entrepreneurs. Basés à Paris, nous accompagnons plus de 100 dirigeants dans toute la France et à l'étranger.

Ce que l'on aime :

Des entreprises innovantes, des business models réinventés, des ancrages locaux, des ambitions à l'international, des alternatives plus responsables, de la création d'emplois...

Le dénominateur commun de tout ça ? Des entrepreneurs audacieux.



À travers 3 offres d'accompagnement, nous nous assurons que vous ayez un **DAF à vos côtés pour chaque étape clé de votre société** :

- **DAF à temps partagé** : Pour piloter, structurer et mieux décider sans engagement
- **Recrutement de DAF en CDI** : Qui de mieux qu'une équipe de DAF pour recruter votre prochain DAF en CDI ?
- **Formation DAF** : Pour faire monter en compétences vos équipes Finance aux côtés de DAF expérimentés

Notre vision du métier de DAF ?

Un DAF se doit d'être un véritable Business Partner pour les dirigeants qu'il accompagne : structurer les processus, piloter les différentes activités, financer la croissance, communiquer les éléments financiers, ... À travers ses missions et de sa vision à 360°, il apporte un maximum de visibilité pour toujours mieux anticiper.

L'ENTREPRENEURIAT AU COEUR DE NOTRE VISION

DES ÉQUIPES AVEC UNE EXPÉRIENCE ENTREPRENEURIALE

Être entrepreneur, c'est un état d'esprit à part entière. Toujours trouver des solutions, être créatif, placer ses clients au cœur de ses préoccupations, ... Ce sont des choses qui ne s'apprennent pas. C'est pourquoi chez startDAF, nous valorisons les profils qui ont déjà monté une entreprise. Que ce soit une expérience à part entière de plusieurs années ou un side-project les week-ends.

Parce que quoi de mieux pour comprendre les attentes d'un entrepreneur que de l'avoir été soi-même ? Cette spécificité nous permet d'avoir à la fois une approche financière mais aussi opérationnelle pour se positionner en tant que véritable Business Partner.

UN ENGAGEMENT AUPRÈS DES LEADERS DE DEMAIN

Au-delà de notre engagement auprès de nos clients, nos équipes dédient également une partie de leur temps dans l'accompagnement et le lancement de nouveaux projets, que ce soit auprès d'associations ou d'incubateurs.



NOTRE ÉQUIPE



**UN DAF À VOS CÔTÉS,
POUR CHAQUE
ÉTAPE-CLÉ
DE VOTRE SOCIÉTÉ**



STARTDAF

SOMMAIRE

Pourquoi avoir un DAF ?	8
Quelles entreprises ont besoin d'un DAF ?	13
Quel DAF pour quelle entreprise ?	19
Etude de cas	24
Notre accompagnement startDAF	26

01

POURQUOI AVOIR
UN DAF ?

POURQUOI UN DAF EST-IL INDISPENSABLE POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Piloter la performance financière

Un bon DAF ne se contente pas de simplement produire des chiffres : il les analyse, les structure en indicateurs clairs mais surtout, il les communique et les partage avec pédagogie aux équipes. Grâce à lui, elles peuvent ainsi **suivre leur rentabilité, ajuster leurs marges, optimiser leurs coûts et surtout prendre des décisions stratégiques, chiffres à l'appui**. Il joue ainsi un véritable rôle pivot au sein d'une entreprise.

Structurer et accompagner la croissance

Le DAF est indispensable dans un contexte de croissance, au même titre que d'autres postes-clés comme un Directeur Commercial ou Marketing. Il développe des **stratégies de financement adéquates**, monte les dossiers en fonction (emprunts, subventions, levées de fonds, etc). Ou encore il **analyse les investissements et suit leur ROI** tout en maîtrisant des opérations de **croissance externe** ou encore de **développement à l'international**.

Garantir la conformité et réduire les risques

Le DAF joue un rôle central dans la gestion des **risques financiers, juridiques et fiscaux**. En coordination avec des experts-métiers, il assure la conformité de l'entreprise et met en place les bons processus pour **construire des fondations solides** qui sauront soutenir la croissance.

Être un véritable Business Partner

Au-delà des chiffres, le DAF est un **véritable partenaire du dirigeant**. Il challenge, alerte, propose. Son **regard transverse et factuel** en fait un copilote clé pour proposer et arbitrer entre différents scénarios et garder le cap dans un environnement incertain.

LES MISSIONS CONCRÈTES D'UN DAF

1. Structuration de la fonction Finance & management des équipes

- Définition de l'organisation de la direction financière
- Encadrement des pôles comptabilité, contrôle de gestion, trésorerie
- Mise en place de process internes et de circuits de validation
- Création d'une culture de rigueur, de fiabilité et de transparence
- Recrutement, formation et montée en compétences des équipes

2. Pilotage global de la performance financière

- Construction, suivi et mise à jour des budgets annuels et mensuels
- Suivi des indicateurs clés : rentabilité, coûts, marges, cash-flows
- Analyse des écarts budgétaires et mise en place de plans d'actions
- Reporting régulier à la direction, aux équipes et aux investisseurs
- Appui aux décisions opérationnelles par des analyses financières
- Prévisions financières à court, moyen et long terme

3. Déploiement d'outils de pilotage et de reporting

- Sélection et mise en place d'outils ERP, BI ou outils de gestion
- Définition des KPIs financiers et opérationnels
- Automatisation des reportings et tableaux de bord
- Création de modèles de prévisions (P&L, trésorerie, bilan)
- Formation des équipes à l'utilisation des outils de pilotage
- Amélioration continue de la qualité et de la fiabilité des données

4. Stratégie de financement et relations partenaires

- Évaluation des besoins de financement à court et moyen terme
- Construction de business plans et dossiers de financement
- Négociation et gestion des lignes bancaires (découverts, crédits)
- Organisation et pilotage de levées de fonds ou de dettes
- Relations régulières avec investisseurs, banques, CAC
- Optimisation du BFR et des ratios d'endettement

5. Supervision comptable, fiscale, légale et RH

- Supervision des clôtures mensuelles, trimestrielles et annuelles
- Coordination avec les experts-comptables, CAC, juristes
- Veille fiscale et conformité des déclarations (TVA, IS, etc.)
- Suivi des contrats, assurances, obligations légales et réglementaires
- Appui à la fonction RH (paie, contrats, reporting social)
- Mise en place ou renforcement du contrôle interne

6. Accompagnement des projets stratégiques & de croissance

- Participation aux comités de direction et instances stratégiques
- Challenge de la vision, des choix business et des arbitrages stratégiques
- Co-construction des feuilles de route à court, moyen et long terme
- Prise de recul business sur la rentabilité réelle des activités, clients, produits
- Alignement des ambitions stratégiques avec les capacités financières de l'entreprise
- Interface-clé entre direction générale, managers opérationnels et partenaires externes

7. Communication financière & pédagogie transverse

- Traduction des données financières en messages clairs et accessibles
- Présentation régulière des résultats et indicateurs clés aux équipes
- Vulgarisation des enjeux économiques pour les fonctions non-financières
- Accompagnement des managers dans la lecture de leurs KPIs
- Création d'une culture d'entreprise orientée performance et responsabilités
- Interface entre la direction, les équipes opérationnelles et les parties prenantes externes (investisseurs, conseils, etc.)

8. Contribution directe à la valorisation de l'entreprise

- Amélioration continue de la qualité et fiabilité des données financières
- Structuration des process et réduction des zones de risque perçues
- Optimisation des indicateurs de performance suivis par les investisseurs
- Création de prévisionnels robustes et crédibles pour les due diligences
- Mise en place d'une gouvernance financière rassurante et scalable
- Amélioration concrète de la valeur de l'entreprise à travers la rentabilité et la trésorerie nette

02

QUELLES
ENTREPRISES
ONT BESOIN
D'UN DAF ?

LES START-UPS EN PHASE DE LEVÉE DE FONDS

En start-up, le DAF intervient avant, pendant et après la levée de fonds. Il **structure la donnée financière en partant de 0** tout en ayant déjà en tête les attentes des investisseurs. Il aide également à structurer l'activité et **assurer sa conformité** (premiers recrutements, assemblées générales, etc).

Construire le Business Plan & deck pour lever

Les investisseurs veulent des prévisions financières réalistes et détaillées, avec des hypothèses justifiées. Le DAF est indispensable pour préparer le BP + le pitch deck et s'assurer qu'ils répondent aux exigences des BA ou VC.

Structurer pour sécuriser les due diligences

Le DAF met en place une organisation financière rigoureuse : comptabilité à jour, documentation juridique complète mais aussi process solides. Cette structuration permet de passer sereinement la phase des due diligences tout en posant des bases scalables pour la croissance.

Construire les reportings pour les investisseurs

Après la levée, le DAF met en place un reporting financier structuré répondant aux exigences des investisseurs : suivi du cash burn, KPIs, forecast vs réalisé. Il gère également la relation avec le CAC pour approuver les comptes annuels, souvent demandé par les actionnaires.

Et après la levée ?

Au-delà de fournir les reportings aux investisseurs, il est là pour accompagner la croissance, notamment en continuant de **trouver des relais de financement, principalement non-dilutifs**, auprès de partenaires comme BPI France. Il est également là pour apporter des analyses précises aux équipes sur des investissements réalisés afin d'arbitrer rapidement ce qui fonctionne ou non.



LES SOCIÉTÉS EN PHASE DE CROISSANCE

Face à un plan de croissance ou un passage à l'échelle, une société fait face à de nouveaux challenges qu'il faut savoir anticiper et gérer pour éviter la fameuse crise de croissance. Le DAF est là pour accompagner l'entreprise dans cette phase, pour savoir accélérer au bon moment avec les ressources nécessaires.

Gérer le BFR (Besoin en Fonds de Roulement)

Plus de ventes ne signifient pas toujours plus de trésorerie à la fin du mois. Ce fameux décalage se cache derrière le **BFR et le DAF est là pour le suivre, le piloter et l'optimiser pour maximiser la trésorerie** disponible de l'entreprise.

Trouver les financements pour investir

Qui dit croissance, dit nécessairement investissements. Et derrière ce terme se cachent souvent des montants importants qu'il faut pouvoir financer. Le DAF est là pour **monter les dossiers de financements et les mener à bien**.

Suivre la rentabilité et les investissements

Le DAF met en place un **suivi précis de la rentabilité** que ce soit par activité, client, projet, canal ou produit afin de fournir les informations nécessaires à la prise de décisions stratégiques. Il analyse également les retours sur investissement pour **s'assurer que chaque euro dépensé sert efficacement la croissance**.

Structurer pour mieux absorber la croissance

Le DAF **formalise les process financiers** (validation des dépenses, facturation, clôtures) et **déploie les outils adaptés** à la montée en charge. Il permet à l'entreprise de croître rapidement sans se désorganiser et tout en maintenant un haut niveau de fiabilité et de pilotage.

LES ENTREPRISES SE PRÉPARANT À LEUR CESSION

La cession de son entreprise s'anticipe et **se prépare à minima 3 ans en amont** (3 bilans annuels). Dans l'objectif de **maximiser la valeur** de son entreprise, un DAF joue un rôle-clé dans ce processus.

Maximiser la rentabilité

L'un des fondamentaux dans la valeur d'une entreprise est sa rentabilité et plus particulièrement sa rentabilité opérationnelle qui se traduit à travers l'**EBITDA** (=EBE). Le rôle du DAF va être ici de mettre en place un suivi rigoureux des marges dans un niveau de détail précis afin d'optimiser chaque coût et investissement.

Maximiser la trésorerie nette

Le deuxième point-clé dans la valeur des titres d'une entreprise est sa **trésorerie nette (disponibilités - dettes financières)**. Celle-ci vient s'ajouter à la valeur d'entreprise ou se déduire dans le cas d'un endettement net. Ainsi, le DAF est là pour maximiser la trésorerie de l'entreprise tout en limitant le recours à la dette bancaire. L'un des principaux points sur lequel il va travailler est la réduction du BFR, un indicateur clé parfois délaissé mais qui, bien optimisé permet de maximiser la trésorerie.

Optimiser le business model

Référence des clients, durée des contrats, contrats-cadres, etc, autant de points qui donnent de la visibilité sur le CA des prochaines années et le sécurise pour un repreneur. De même qu'un business model avec des coûts variables sera privilégié par rapport à des coûts fixes. **Tout cela crée de la valeur et le DAF en a bien conscience.**

LES ENTREPRISES EN RECHERCHE DE CROISSANCE EXTERNE

La croissance externe est un **excellent relais qui permet de se développer rapidement** sur de nouveaux marchés/ produits/ clientèles/ secteurs/ etc. Le DAF joue alors un rôle-clé dans **l'analyse des opportunités et leur intégration.**

Évaluer les acquisitions potentielles

Le DAF **analyse les cibles d'acquisition** en étudiant leur santé financière, leurs actifs et leur rentabilité. Cela inclut également une évaluation de la synergie potentielle entre les 2 entreprises.

Structurer le financement de l'acquisition

Un DAF aide à déterminer **comment financer une acquisition** (fonds propres, emprunts, management fees, émission d'OC, etc) tout en veillant à ce que la structure financière de l'acquéreur reste solide.

Assurer l'intégration post-acquisition

Après l'acquisition, le DAF joue un rôle important dans **l'intégration des finances des deux entreprises**, en harmonisant les processus financiers, en optimisant les coûts et en s'assurant de la bonne gestion de la trésorerie.

LES PME STRUCTURÉES EN PHASE DE PILOTAGE

Quand tout tourne, on pourrait penser qu'il est possible de réduire la voilure et s'en tenir au strict minimum. Mais derrière cette mécanique bien huilée, se cache nécessairement **un garant et c'est le DAF**. Un relais solide qui permet de **ne pas commettre d'erreurs**.

Rationaliser les processus financiers

Assurer la conformité légale et fiscale

Anticiper dans des contextes incertains

Les processus sont au coeur de tous les département financiers. **Limiter les erreurs et fiabiliser les données dans des délais toujours plus courts** sont des enjeux quotidiens où les nouveaux outils et l'IA jouent un rôle-clé aujourd'hui.

En grandissant, une PME devient plus exposée aux risques juridiques et fiscaux. Un DAF garantit que l'entreprise respecte toutes les **obligations fiscales et comptables** et évite ainsi des sanctions éventuelles. Et parce que cela fait partie de la vie des entreprises, il est également un relais-clé lors de contrôles (fiscal notamment).

C'est quand tout va bien qu'il faut se préparer au pire et surtout pouvoir **détecter les signaux d'alerte**. Une trésorerie excédentaire ? Le DAF est là pour adopter une stratégie de placement tout en assurant une certaine disponibilité, si jamais cela devenait nécessaire.

03

QUEL DAF
POUR QUELLE
ENTREPRISE ?

DÉFINITION DES BESOINS

Identifier la complexité du modèle économique

- Les flux de revenus sont-ils simples ou multi-sources (abonnements, plateformes, projets, services, produits...) ?
- Existe-t-il des décalages significatifs de trésorerie (facturation en amont, règlements à 90j, acomptes...) ?
- Le calcul de la marge est-il évident ou faut-il retraitier des données techniques / opérationnelles ?

Évaluer la structure et la maturité de l'entreprise

- Combien d'activités ou de centres de profit sont gérés ?
- L'entreprise fait-elle partie d'un groupe, holding ou structure multi-entités nécessitant une consolidation ?
- Existe-t-il des refacturations internes ou des jeux de flux intragroupe ?
- Quelle est la taille de l'équipe finance actuelle ?
- Quels sont les outils et process déjà en place (ERP, reporting, BI, gestion de trésorerie...) ?

Identifier les enjeux financiers à court/moyen terme

- L'entreprise connaît-elle une phase de structuration, transformation ou stabilisation ?
- Des projets majeurs sont-ils en cours (croissance externe, réorganisation, ouverture à l'international) ?
- Une levée de fonds, un financement ou une cession sont-ils en cours de préparation ?

PROFIL DU DAF RECHERCHÉ

Définir les compétences attendues

- Le besoin porte-t-il davantage sur de la stratégie financière, de l'analyse, du contrôle de gestion ou de la comptabilité pure ?
- Existe-t-il des enjeux de gestion de risque, conformité, réglementaire ?
- Faut-il une expérience en relations investisseurs / banques / CAC ?

Identifier les connaissances sectorielles nécessaires

- Votre secteur présente-t-il des règles comptables, fiscales ou réglementaires particulières (santé, assurance, ESN, bâtiment, etc.) ?
- Avez-vous besoin d'un DAF qui maîtrise les KPIs propres à votre activité (ex : SaaS → MRR/ARR, churn, CAC/LTV ; industrie → coûts standards, CAPEX, BFR lourd...) ?
- Existe-t-il des saisonnalités, contraintes de facturation ou cycles de production complexes à piloter ?
- La connaissance des usages sectoriels (marges usuelles, ratios de référence, pratiques de financement) est-elle un vrai levier de performance pour vous ?

Cerner les soft skills et la collaboration idéale

- Quel est le niveau de maturité financière des équipes internes (compta, contrôle de gestion, managers opérationnels) ?
- Le DAF devra-t-il accompagner, structurer ou faire monter en compétence les équipes existantes ?
- L'entreprise a-t-elle besoin d'un profil très pédagogue, capable de vulgariser les enjeux financiers en interne ?
- Le DAF devra-t-il travailler main dans la main avec les opérationnels pour construire des outils ou des reportings adaptés ?
- Faut-il un profil capable de créer du lien transversal, de fluidifier les échanges entre finance, RH, production, commercial, etc. ?
- Les équipes attendent-elles un DAF manager, mentor ou exécutant technique ?

MODALITÉS D'ENGAGEMENT

Temps partagé

Le DAF à temps partagé **intervient quelques jours par semaine ou par mois**, en fonction des **besoins** de l'entreprise, ainsi que son **budget** disponible. Il apporte une expertise financière senior, immédiatement opérationnelle, idéale pour structurer, piloter ou accompagner une phase de croissance sans engager un CDI.

Temps plein

Le DAF en CDI s'intègre pleinement à l'entreprise et à son équipe, avec une **vision de long terme**. Il est le pilier stratégique de la direction financière, garant de la cohérence globale et de la performance durable de la structure avec un **accompagnement au quotidien des équipes**.

Combien coûte un DAF ?

Selon le benchmark CFO Connect de 2025, **le salaire annuel moyen d'un DAF en France est de 115 179€ brut**.

Notre vision du marché recoupe bien cet élément avec une fourchette qui peut aller du simple au double : de 70 000€ à 150 000€ selon le niveau d'expérience et l'expertise sectorielle.

A contrario, **un DAF à temps partagé fonctionnera sur la base d'un taux journalier moyen (TJM), avec une grande latitude dans les prix observés allant de 750€ à 1500€**.

MODALITÉS D'ENGAGEMENT

Critères	DAF à temps partagé	DAF à temps plein (CDI)
1. Engagement	Partiel, quelques jours par semaine ou mois	Total, salarié à temps plein
2. Coût global	Flexible, sans charges sociales, coût variable	Plus élevé, charges sociales associées, coût fixe
3. Réactivité	Moins disponible au quotidien	Présent et réactif en continu
4. Expérience	Senior, multi-sectoriel, habitué à s'adapter vite	Variable selon profil, peut-être sectorielle
5. Durée d'intervention	Mission de quelques mois à quelques années	Long terme, ancré dans la durée
6. Adaptabilité	Très adapté aux besoins ponctuels, en phase de structuration ou de croissance	Expertise sectorielle
7. Vision stratégique	Apporte une vision externe, challenge la direction	Impliqué dans la vision long terme et la culture
8. Encadrement d'équipe	Possible mais limité par la présence partielle	Présent au quotidien pour manager et structurer
9. Mise en place de process	Développe une stack qui peut vivre avec une toute autre personne	Efficace pour faire vivre les process dans la durée
10. Type d'entreprise concernée	Startups, PME en croissance, missions ponctuelles	ETI, grands groupes, société avec des flux complexes à gérer au quotidien

04

ETUDES DE CAS

COMMENT CET EDITEUR DE LOGICIEL EST PASSÉ DE 500K€ À 6M€ DE CA ?

Un accompagnement du DAF autour de 7 points :

- Structuration des premiers reportings et de la documentation de la société
- Levée de fonds sécurisée
- Financements non-dilutifs complémentaires validés
- Mise en place d'une stack financière (facturation, affacturage, validation des dépenses, suivi des paies)
- Mise en place de BSPCE pour embarquer les équipes
- Recrutement d'une équipe en interne (OM + RAF)
- Premiers contrôles de gestion mis en place dans une phase de recherche de la rentabilité
- Sujet de consolidation sur 2 métiers

Véritable enjeu de structuration ici

05

NOTRE
ACCOMPAGNEMENT
 STARTDAF

VOUS NE SAVEZ PAS QUEL DAF SERAIT LE PLUS ADAPTÉ POUR VOTRE STRUCTURE ?

Chez startDAF, nous accompagnons les dirigeants d'entreprise à la fois dans le pilotage financier de leur activité en tant que **DAF à temps partagé**, mais aussi dans le **recrutement de DAF en CDI à temps** plein grâce à notre expertise métier et notre réseau de DAF.

Ensemble, nous pouvons échanger sur vos besoins actuels, les prioriser et les budgeter pour voir quelle ressource serait la plus adaptée pour votre société aujourd'hui et vous accompagner selon **la meilleure modalité pour vous**.

DISCUTONS DE VOS BESOINS ENSEMBLE

hello@startdaf.fr

LA CHECKLIST BONUS

DÉFINITION DES BESOINS

Identifier les challenges financiers propres à son entreprise

▼ Oui

Évaluer la taille et la maturité de son entreprise



PROFIL DU DAF RECHERCHÉ

Compétences techniques (analyse financière, gestion des risques, etc.)



Soft skills (leadership, management, communication, vision stratégique)



MODALITÉS D'ENGAGEMENT

Temps partagé vs. temps plein



Modalités contractuelles et rémunération

▼ Oui

PROCESSUS DE SÉLECTION

Rédaction de l'offre d'emploi



Critères de sélection et entretiens (avec questions techniques à poser)





STARTDAF

DAF PART-TIME – RECRUTEMENT – FORMATION

10 rue de Penthièvre, 75008 Paris

hello@startdaf.fr